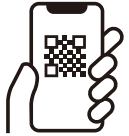


講座	セミナー内容	
第1講座	成功するフルーツパフェビジネスの全体像	
	■フルーツパフェビジネスを農家や青果卸が参入すべき理由 ■フルーツパフェから果物のブランド化までのロードマップを公開 ■6次産業化で成功する方と失敗する方の違い	
第2講座	特別ゲスト講座 有限会社柑香園 代表取締役会長 児玉 典男 氏	
	フルーツパフェで年商1.5億円を達成した秘訣	
第3講座	フルーツパフェ専門店の始め方を大公開	
	■売れるフルーツパフェのメニュー開発の方法を大公開! ■店舗開業に向けてのポイント一挙公開! ■こんな場所でも成立する!立地選定のポイントと田舎でも集客するための方法! ■売上と店舗規模の関係とは。店舗づくりのポイントとは! ■投資金額と売上計画の立て方!	
第4講座	フルーツパフェを始めるためにすべきこと	
	■フルーツパフェに参入すべきか検討するチェックポイント ■本セミナーの学びを活かすために実践すべきこと	

開催日時	2024年 8月22日(木) 14:30~17:30 (開始時間30分前~)	開催場所	船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
	※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。	お申込み期日	銀行振込み :開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。
受講料		一般価格 税抜 25,000円(税込27,500円) / 一名様 会員価格 税抜 20,000円(税込22,000円) / 一名様	
		●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。	

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115588>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「115588」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



農家が フルーツパフェで 売上1億5000万円を 達成した秘訣!



未経験者だけで
フルーツパフェに
参入成功!

近隣農園からも仕入れて
販売することで
年間を通じて
利益獲得!

ブランド向上し、
農産物価格が安定し
利益向上!



特別
ゲスト
講演

有限会社 柑香園
代表取締役会長
児玉 典男 氏

1996年まではミカン栽培中心で卸
売り中心に行っていたが、その後直販
Webサイトを開設、次第にEC直販
に力を入れるように。さらに、2018
年に消費者とのふれあいの場として
地元フルーツを使用したフルーツ
パーラーを開設し、本店は人口5万人
の町で売上1.5億円を達成し、東京
の銀座にも出店している。

フルーツパフェ事業参入セミナー

お問い合わせNo.S115588

主催  サステナグロースカンパニーをもっと。
株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 115588



農家がフルーツパフェ事業で成功するノウハウを大公開!

メニュー開発・立地選定・店舗づくり・投資金額・売上計画・集客方法も一挙大公開

山の中の直売店でフルーツパフェで1.5億円 観音山フルーツガーデン

観音山フルーツパーラー
kannonyama fruit parlour

特別
ゲスト
講演

1996年まではミカン栽培中心で卸売中心に行っていたが、その後直販Webサイトを開設、次第にEC直販に力を入れるように。さらに、2018年に消費者とのふれあいの場として地元フルーツを使用したフルーツパーラーを開設し、本店は人口5万人の町で売上1.5億円を達成し、東京の銀座にも出店している。

有限会社 柑香園 代表取締役会長 児玉 典男 氏

成功ポイント1 素人がつくるフルーツパフェが1杯2000円以上で売れる!

生産者ならではの果物のボリュームに、見た目の基礎はプロの力を借り、その後は現場の創意工夫で県外からも人を呼ぶ人気のフルーツパフェに。



規格外品を利用して利益率アップ SDGsも取り組めるパフェ事業!

カットフルーツを使うフルーツパフェで規格外品を商品化して収益アップ。捨てるものを極力減らす社会課題対応型事業が、ファンをつくる。

成功
ポイント2

成功ポイント3 農家連携で多様なフルーツを使い1年間売れ続けるお店をつくる!

自社のフルーツがない時は地元農家に限らず、他のエリアとの農家と連携し、年間販売を可能に。通年営業で従業員雇用も可能に。



カスタマージャーニーで売上アップ 来店客を名簿化し通販顧客へ!

フルーツパフェで集まったお客様へフルーツの通信販売を展開。ファンになる消費者との継続的なつながりを持ち続けて売上が安定させる。

成功
ポイント4

フルーツパフェ事業の成功のポイント

Point
1

フルーツパフェは価格よりも質重視
素人でもできる商品開発

安く売るな!高く売れ!

品質&ボリュームで高単価パフェへ
規格外品・市場で売れない果物を
商品化して利益化する!
現場研修とレシピ提供で素人でも
製造可能に!



Point
2

田舎でも都会でも人が来る
パフェメニューと集客策!!

SNSで発信できる

「ここにしかない」旬のフルーツ
パフェこそが最大の集客ツール!
フルーツたっぷり使うことで
他店との差別化する!



Point
3

年間営業のための農家連携で
人材雇用ができる体制づくり

他エリアの農家と連携

することで
旬の果物を利用し、年間営業が可能!
年間営業だから人材採用ができる!
これからの農家に取り組むべき
6次産業化は年間作業の創出!



Point
4

“パフェ”ブランドで利益を最大化
利益生み出す次の仕組みづくり

ブランディング

こそが農産物の
付加価値アップにつながる!
憧れのパフェブランドで
人材採用も可能に!
ブランドを活用して通信販売へ



このような方のご参加をお待ちしています

- ✓ 店舗自社農産物の価値を高めて販売したい農業経営者
- ✓ 自社農園の売上や規模をさらに拡大したい農業経営者
- ✓ 利益の残る農園にしたいと考えている農業経営者
- ✓ 自社農園のブランディングに困っている農業経営者



誰でも

フルーツパフェ事業に
参入できる!

船井総合研究所が提案する参入パッケージ大公開!

あなたの本気を
徹底サポート

本セミナーは無料経営相談がついております、
この機会をぜひご活用ください!

現状
分析

商品
設計

数値
計画

販売
戦略

メニュー開発
パートナーも
ご紹介!